

Comment bien rédiger vos conditions générales de vente



© 2019 Les Echos Publishing

Les conditions générales de vente (CGV) déterminent les règles qui régissent les relations contractuelles entre un vendeur ou un prestataire de services professionnel et un client. À ce titre, elles doivent comporter un certain nombre de mentions obligatoires. Le point sur ce document commercial important pour les entreprises.

Devis : quelles obligations pour les professionnels ?



© 2019 Les Echos Publishing

Les professionnels peuvent être amenés ou ont parfois l'obligation d'établir un devis. Comme chacun sait, le devis est une étude descriptive des travaux à exécuter par un professionnel et estimative du prix total correspondant. Il

permet donc au client d'être informé sur le prix ainsi que sur les éléments essentiels du produit qu'il envisage d'acheter ou de la prestation qu'il souhaite faire réaliser. Le point sur la réglementation applicable en la matière.

Éviter un procès en signant une transaction



© 2019 Les Echos Publishing

Les conditions pour signer une transaction

Pour conclure une transaction, les parties doivent avoir la volonté de mettre fin à une contestation née ou de prévenir une contestation à naître en se consentant des concessions réciproques.

L'existence d'une contestation

D'abord, la conclusion d'une transaction suppose évidemment qu'une contestation existe entre deux (ou plusieurs) personnes. Cette contestation pouvant être déjà née ou prévisible.

Il peut s'agir, par exemple, d'un conflit relatif à des malfaçons apparues à la suite de travaux réalisés par un artisan chez un de ses clients ou d'un désaccord portant sur la qualité des marchandises livrées par un fournisseur à un acheteur.

Précision : une transaction peut être conclue avant, mais aussi au cours d'un procès. Dans ce dernier cas, les parties conviennent donc de renoncer par avance aux effets du jugement qui sera prononcé par le tribunal.

Des concessions réciproques

Ensuite, pour être valable, une transaction nécessite des concessions de la part de l'une et de l'autre des parties en conflit, chacune d'entre elles devant renoncer à une partie de ses droits, de ses actions ou de ses prétentions. Ainsi, par exemple, l'artisan ayant réalisé les travaux litigieux accepte de recevoir un prix inférieur à celui initialement convenu tandis que son client renonce à exiger de lui qu'il procède à la réfection du chantier. Ou encore, le vendeur d'un bien accepte de recevoir un prix inférieur à celui qui avait été convenu initialement avec l'acquéreur contre paiement de ce prix 2 ans avant la date fixée dans le contrat de vente.

En cas de conflit portant sur la transaction, les juges examineront donc la réalité des concessions consenties et leur caractère réciproque.

À noter : il importe peu que les concessions de l'une des parties soient plus importantes que celles de l'autre dès lors qu'elles sont réciproques. De même, les concessions consenties par l'une des parties peuvent ne pas profiter directement à l'autre partie dès lors qu'elles lui profitent indirectement, par exemple à un tiers à la transaction. Mais attention, si les concessions consenties par l'un des intéressés sont dérisoires par rapport à celles de l'autre, la transaction pourra être remise en cause par un juge.

La volonté des parties de mettre fin à la contestation

Enfin, les parties doivent, en signant une transaction, avoir la volonté de régler la contestation qui les oppose. Cette dernière condition va de soi, mais elle n'est pas toujours si évidente...

Ainsi, l'intention de régler un conflit par une transaction n'existe pas lorsque les parties ne se mettent pas d'accord sur la même chose.

La conclusion d'une transaction

Pour être valable, une transaction doit être conclue par des personnes consentantes et en capacité de le faire. Et pour des raisons de preuve, elle doit être constatée par écrit.

Le consentement et la capacité des parties

Comme tout contrat, une transaction doit, pour être valable, est exempte de tout vice de consentement (erreur, dol, violence). Sinon, elle peut être remise en cause. L'hypothèse la plus fréquente étant celle de l'erreur qui, lorsqu'elle s'est révélée déterminante dans le consentement de la partie qui l'invoque et qu'elle a porté sur un élément essentiel de l'accord des parties, peut entraîner la nullité de la transaction.

À noter : une erreur de calcul consistant en des inexactitudes des opérations arithmétiques faites par les parties (ou par un tiers) n'entraîne pas, en principe, la nullité d'une

transaction, mais peut seulement donner lieu à réparation. De même, une erreur de droit consistant, par exemple, dans l'ignorance ou dans la mauvaise application d'une règle de droit n'est pas une cause de nullité d'une transaction, sauf si elle a porté sur un élément essentiel de l'accord des parties.

Et, bien entendu, une transaction doit être signée par une personne qui a la capacité de le faire. On pense ici à la situation dans laquelle l'une ou l'autre des parties ont chargé un mandataire de transiger à leur place. Dans ce cas, ce mandataire doit avoir reçu un mandat exprès et spécial pour transiger car un mandat rédigé en termes généraux pourrait ne pas être valable. De même, s'agissant de personnes mariées sous le régime de la communauté, l'époux doit avoir obtenu le consentement de son conjoint pour pouvoir valablement conclure une transaction portant sur un bien ou sur un droit dont il ne peut pas disposer tout seul.

La nécessité d'un écrit

Pour des raisons évidentes de preuve (mais pas de validité), une transaction doit être matérialisée par un écrit. Le plus souvent, elle fait l'objet d'un acte rédigé sous seing privé par les parties. Et attention, les difficultés tranchées par la transaction doivent y être précisément et clairement définies. Car un élément du litige qui n'est pas mentionné dans l'acte n'est pas censé être englobé dans la transaction et pourrait donc continuer à donner lieu à contestation.

À noter : une transaction peut contenir une clause pénale prévoyant que la partie qui n'exécute pas ses engagements devrait payer à l'autre une certaine indemnité, dont le montant est fixé par la clause.

Bien entendu, une transaction doit être signée par toutes les parties prenantes, chaque page devant être paraphée. Et il convient d'établir autant d'originaux qu'il y a de signataires

de la transaction.

Les effets d'une transaction

La transaction a pour effet d'interdire aux parties d'agir en justice pour trancher leur contestation ou d'éteindre l'action en justice déjà engagée.

Une fois conclue, la transaction met fin aux contestations qui en sont l'objet. Les signataires ne peuvent plus alors agir en justice pour trancher le litige réglé par la transaction. Elle a ainsi valeur « d'autorité de la chose jugée » entre les parties. Sauf si l'action en justice porte sur un point de désaccord autre que ceux ayant donné lieu à la transaction. Ainsi, par exemple, une transaction qui règle un litige relatif à la vente d'un véhicule affecté d'un vice caché n'interdit pas une action en justice portant sur l'annulation de la vente fondée sur un nouveau vice apparu ultérieurement.

Par la suite, au cas où l'une des parties ne respecterait pas les obligations prévues par la transaction, l'autre partie serait en droit de demander la résiliation de la transaction ainsi que des dommages-intérêts.

Elle pourrait également demander au juge qu'il accorde « l'homologation » à la transaction afin de la rendre exécutoire ; ce qui lui permettrait, par exemple, de faire appel à un huissier pour récupérer la somme d'argent que le signataire défaillant s'est engagé à lui verser.

La clause de non-concurrence en droit commercial



© 2019 Les Echos Publishing

Bien connue en droit du travail, la clause de non-concurrence est également très utilisée en droit commercial, en particulier dans certains contrats tels que la vente de fonds de commerce, la location-gérance, la franchise, l'agence commerciale, la cession de clientèle ou encore la cession de parts sociales ou d'actions. Comme son nom l'indique, cette clause a pour objet de préserver une entreprise contre une éventuelle concurrence d'un partenaire avec lequel elle est en relation d'affaires ou d'un ancien dirigeant ou associé.

La loi agriculture et alimentation



© 2018 Les Echos Publishing

Un nouveau cadre pour les relations commerciales

Inversion du processus d'élaboration des prix

La loi Agriculture et Alimentation a pour ambition première de garantir une juste rémunération aux agriculteurs et donc d'améliorer leurs revenus. Rappelons que près d'un agriculteur sur deux vit aujourd'hui avec moins de 350 € par mois...

Pour ce faire, la loi vise à permettre aux producteurs de « reprendre la main » dans les négociations contractuelles menées avec les industriels de l'agro-alimentaire et la grande distribution ou les grossistes, tout au moins dans les filières dans lesquelles la contractualisation est obligatoire. Car jusqu'à maintenant, l'initiative en la matière appartenait aux acheteurs, ce qui les mettait en position de force durant les négociations.

Désormais, le processus d'élaboration des prix des produits agricoles est inversé, la proposition de contrat ayant vocation à émaner des organisations de producteurs au sein desquelles les agriculteurs sont invités à se regrouper et qui sont chargées de les représenter.

En outre, les prix d'achat des produits agricoles devront dorénavant être proposés aux acheteurs en prenant en compte les coûts de production (et leur évolution) supportés par les exploitants. À cette fin, les organisations interprofessionnelles ont pour mission d'élaborer des indicateurs de prix destinés à servir de référence dans les négociations commerciales. À ce titre, d'aucuns, et en particulier les syndicats agricoles, regrettent que ces indicateurs de prix soient librement fixés par les acteurs économiques plutôt que de relever des pouvoirs publics...

À noter : jusqu'à présent, le non-respect par un acheteur de la réglementation relative aux obligations contractuelles

agricoles était passible d'une amende de 75 000 € par producteur (ou organisation de producteurs) concerné. Ce montant maximal est porté à 2 % du chiffre d'affaires HT du dernier exercice clos de l'acheteur.

Lutte contre les prix bas

Toujours en vue d'améliorer le revenu des agriculteurs, la loi entend également lutter contre la guerre des prix. Deux mesures ont été prises en la matière. D'une part, le seuil de revente à perte des denrées alimentaires (prix en dessous duquel un distributeur a l'interdiction de commercialiser un produit) sera relevé, à titre expérimental et pendant deux ans, de 10 %, de façon à ce que les marges des fournisseurs soient un tant soit peu préservées.

Et d'autre part, les promotions sur les produits alimentaires vendus aux consommateurs dans les grandes surfaces seront encadrées tant en valeur qu'en volume, là encore pendant une durée de deux ans à titre expérimental. Une limitation de la promotion à 33 % du prix initial et à 25 % du volume était envisagée. Ainsi, par exemple, la pratique du « 1 acheté, 1 gratuit » sera interdite (le « 1 gratuit pour 2 achetés » devrait, en revanche, rester autorisé).

Ces deux séries de mesures seront officialisées et précisées par le biais d'ordonnances à paraître.

Reste à savoir si les distributeurs joueront le jeu et si les nouvelles contraintes qui pèseront sur eux permettront réellement d'augmenter les prix d'achat aux agriculteurs. Beaucoup en doutent...

Une alimentation plus saine et de qualité

Encadrement de l'usage des produits phytopharmaceutiques

Le second volet de la loi consiste à favoriser « une

alimentation saine, de qualité, durable, accessible à tous et respectueuse du bien-être animal ».

À ce titre, le texte est venu modifier les modalités de publicité, de commercialisation et d'utilisation des produits phytosanitaires vendus aux agriculteurs. Ainsi, pour mieux contrôler leur utilisation, les activités de vente de ces produits et de conseil quant à leur usage seront désormais séparées, une même entreprise ne pouvant plus, à l'avenir, exercer ces deux activités. Très décriée par les intéressés, cette mesure, qui doit s'inscrire dans un objectif de réduction de l'usage et des impacts des produits phytopharmaceutiques, sera explicitée ultérieurement par la voie d'une ordonnance.

Dans le même ordre d'idées, les rabais, remises et ristournes consentis lors de la vente de tels produits seront interdits pour les contrats conclus ou renouvelés à compter du 1^{er} janvier 2019.

Quant à la publicité pour ces produits, elle ne deviendra possible que si elle contient une information explicite relative aux risques que l'exposition à ces derniers entraîne sur la santé et l'environnement.

Autre mesure : l'interdiction de produits phytopharmaceutiques contenant des néonicotinoïdes, en vigueur depuis le 1^{er} septembre dernier, est étendue aux produits contenant une ou des substances actives « présentant des modes d'action identiques à ceux de la famille des néonicotinoïdes ». Une interdiction dont les modalités d'application devront être précisées par décret.

Enfin, la considération du voisinage n'a pas été oubliée puisque les exploitants agricoles seront tenus, à compter du 1^{er} janvier 2020, de prendre des mesures de protection (à préciser, là encore, par un décret à paraître) à l'égard des

personnes habitant dans des zones proches des lieux d'épandage de produits phytopharmaceutiques.

À noter : dans le cadre de la recherche de solutions visant à limiter les risques d'accidents du travail, le recours aux drones pour la pulvérisation aérienne de produits phytopharmaceutiques autorisés en agriculture biologique sera expérimenté pendant 3 ans sur des surfaces présentant une pente supérieure ou égale à 30 %. Une pratique qui est aujourd'hui interdite.

Des produits de qualité dans les restaurants collectifs

Pour permettre l'accès à une alimentation plus saine, la loi impose aux restaurants collectifs (écoles, universités, établissements de santé, établissements sociaux...) de fournir, d'ici à 2022, des repas comprenant au moins 50 % de produits issus de l'agriculture biologique ou bénéficiant soit d'un signe d'identification de la qualité ou de l'origine, soit d'une mention valorisante, soit d'une certification de conformité. Sachant que les produits bio doivent être présents à hauteur d'au moins 20 %.

Et à titre expérimental, pendant 2 ans, les gestionnaires des services de restauration collective scolaire devront proposer un menu végétarien au moins une fois par semaine.

Le bien-être animal

La loi s'est également préoccupée du bien-être des animaux. Ainsi, notamment, les mauvais traitements infligés aux animaux, notamment dans les élevages, seront désormais passibles d'une peine d'un an d'emprisonnement et de 15 000 € d'amende (contre 6 mois et 7 500 € aujourd'hui). Et dans chaque abattoir, un responsable de la protection animale, chargé d'assurer le respect des mesures de protection des animaux au moment de leur mise à mort, devra être désigné.

[Loi n° 2018-938 du 30 octobre 2018, JO du 1er novembre](#)

Comment optimiser le recouvrement de vos créances clients



© 2018 Les Echos Publishing

Pour toute entreprise, il est primordial de se faire payer en temps et en heure les produits qu'elle vend ou les prestations qu'elle fournit à ses clients. Car des retards de paiement, en particulier si les sommes sont importantes, risquent de mettre à mal sa trésorerie et d'entraîner des difficultés qui, dans le pire des cas, peuvent la conduire à déposer son bilan. Recouvrer vos factures dans les meilleurs délais doit donc être une préoccupation permanente pour vous. Rappel de quelques bonnes pratiques de gestion à adopter pour prévenir les impayés et les actions à entreprendre pour les recouvrer lorsqu'ils surviennent.

Comment réagir en cas de faillite d'un client



© 2018 Les Echos Publishing

Lorsque l'un de vos clients dépose son bilan en laissant des factures impayées, vous devez accomplir un certain nombre de démarches pour espérer être payé un jour... Zoom sur la marche à suivre en la matière.

Rejoindre un réseau de franchise : le pour et le contre



© 2018 Les Echos Publishing

Vous êtes commerçant ou prestataire de services et vous travaillez de manière indépendante ? Même si vous appréciez cette liberté, vous vous demandez s'il ne serait pas préférable d'adhérer à un réseau de franchise. Sachez que ce

mode d'exercice d'activité séduit nombre de professionnels. En effet, selon la Fédération française de la franchise, en 2017, on dénombrait 74 100 magasins ou points de vente en franchise, soit une hausse de 56 % en 10 ans, répartis dans 1 976 réseaux de franchise. Voici, dans les grandes lignes, les avantages et les inconvénients de l'exercice d'une activité en franchise.

La responsabilité du dirigeant associatif



© 2018 Les Echos Publishing

Les dirigeants d'association (président, trésorier, secrétaire, membres du conseil d'administration...) engagent leur responsabilité dans l'exercice de leurs fonctions, qu'ils soient salariés ou bénévoles. Une responsabilité qui pèse également sur les dirigeants « de fait », c'est-à-dire sur les personnes qui, bien que n'ayant officiellement aucun pouvoir, assurent, en toute souveraineté et indépendance, la direction ou la gestion effective d'une association.

Zoom sur la lettre recommandée électronique



© 2018 Les Echos Publishing

Si la lettre recommandée est un outil très utilisé par les entreprises pour prouver la réalité d'un échange de courriers, nombre d'entre elles trouvent ses conditions d'envoi trop rigides. Raison pour laquelle elles se tournent de plus en plus vers leurs alternatives « hybrides » ou 100 % digitales. Des nouveaux types de lettres recommandées qui, sous certaines conditions, produisent les mêmes effets juridiques et offrent ainsi le même niveau de fiabilité. Présentation.